

# 米国における企業物件保険の規制緩和の新展開

## 目 次

- ．はじめに
- ．各州の立法動向
- ．NAICにおける検討経緯
- ．おわりに
- ．NAICの検討を促した背景

主任研究員 富沢泰夫

## 要 約

### ．はじめに

既に、保険業界における自由化が相当進行していた米国において、さらに規制緩和の動きがある。1990 年中頃から、保険業界において、各州における規制の相違からくる費用のかさみと市場動向にそぐわない規制があることから、効率的な規制を求める声が浸透した。この動きに対し全米保険庁長官会議（NAIC）は、大規模な企業物件契約者に対する規制の枠組みの変更を検討し、1998 年 9 月 14 日、その総会において、企業物件保険の規制上の改革に関するホワイト・ペーパーを採択した。現在、これに基づくモデル法が制定中であるが、既にいくつかの州ではホワイト・ペーパーの内容に沿った立法がなされている。この動きは、更に拡大する力を持つまでに至っている。

### ．NAICにおける検討経緯

NAIC におけるホワイト・ペーパーの検討経緯および勧告内容について、概説する。

### ．NAICの検討を促した背景

米国では、企業物件保険の規制が煩わしく不適切であるとして、キャプティブや自家保険に転向したり、保険カバーをオフショアに求める大企業や中堅企業の数が増加してきている。NAIC の検討を促した背景には、当事者の要望の変化および市場構造の変化がある。

### ．各州の立法動向

ここ数年間で企業物件の規制緩和に関する法案が、カンザス州、ミシガン州、ワシントン州で可決された。企業物件保険の規制緩和に関する各州の主な動きについて、報告する。

### ．おわりに

米国における企業物件保険の規制緩和は、今後も進行していくと思われる。保険会社はホワイト・ペーパーを評価しており、保険監督者側も推進する動きを行っているので、規制緩和を実現していく動きを注視する必要がある。

## ．はじめに

既に、保険業界における自由化が相当進行していた米国において、さらに規制緩和の動きがある。その注目すべき進展として、全米保険庁長官会議（The National Association of Insurance Commissioners：NAIC）の「企業物件保険の規制上の改革に関するホワイト・ペーパー（White Paper on Regulatory Re-engineering of Commercial Lines Insurance）」がある。その内容は、大規模な企業物件契約者に対する規制の枠組みを変更することを求めたものである。

ホワイト・ペーパーは、NAICの規制上の改革に関する特別委員会（the（EX）Special Committee on Regulatory Re-engineering）で検討された後、企業物件保険（D）委員会（Commercial Lines-P&C Insurance（D）Committee）に回され、そこで評価・検討の上、1998年6月23日に企業物件保険（D）委員会で承認され、最終的に1998年9月14日、NAICの総会において採択された。

本ホワイト・ペーパーに基づき、現在、NAICではモデル法を作成中であるが、その成立を待たずに、既に、ホワイト・ペーパーの内容に沿って、多くの州で企業物件保険の規制緩和法案が採択されている。この動きは、更に拡大する力を持つまでに至っている。

本稿では、損害保険料率および保険約款規制について改革を求めたホワイト・ペーパーに関する要点、背景、最近の州の立法動向について報告する。

## ．NAICにおける検討経緯

### 1．NAICの役割

米国においては、保険事業は基本的に州政府により監督されている。NAICは、州の保険庁長官が効果的な保険規制に関する意見を交換する場として、1871年に創設された。

NAICは、50州、コロンビア特別区、アメリカン・サモア、グアム、プエルトリコおよびヴァージン・アイランドの保険庁長官による組織であり、各長官による意見交換と、各州間で統一的な政策を定める検討の場を提供している。

NAICの規約によれば、その主要目的は次の3つ

であり、保険庁長官が保険契約者の利益を保護するという義務を果たすための援助をしている。

- ・迅速な対応、効果的な方法による州保険規制の維持と改善
- ・財務的堅実性および損害に対する確実な支払に關しての保険会社の信頼性確保
- ・保険契約者および保険金請求者の公平、公正かつ受当な取扱い

また、NAICは、重要な機能として、モデル法を作成し、規制に関する立法内容のモデルを提供している。

NAICによるモデル法の採択は行政サイドのものであり、モデル法が実際に実施されるためには、各州が議会で立法することが必要である。

### 2．委員会の役割

NAICの主な機構には、現在、総会（Plenary）と執行委員会（Executive（EX）Committee）があり、その下に、複数の委員会および小委員会が形成されている。

本ホワイト・ペーパーの採択までに至る委員会の動きは、次のとおりである。

米国において、1980年代半ば以降、保険会社の倒産が多発し、保険会社の支払能力の見直しのために、連邦議会が調査を実施した。その結果、連邦下院エネルギー商業委員会監督および調査小委員会（委員長ディンゲル民主党議員）が、「約束の不履行 保険会社の倒産」（Failed Promises Insurance Company Insolvencies）（1990年2月）および「希望的観測 米国における保険支払能力規制の世界的考察」（Wishful Thinking A World View of Insurance Solvency Regulation）（1994年11月）を公表して、保険会社の支払能力に関して、連邦の監督制度の必要性を主張した。そこでは、州による保険監督体制の有効性について疑問が呈された。

また、一方、多くの州で営業する保険会社、代理店やブローカーにより、各州で規制が異なり、その規制の要件に対応するために費用がかさみ、中には不必要な規制もあるとの問題が指摘されてきた。

そのため、1990年代中頃から、“Re-engineering”という言葉がはやり出し、それが勢

いを得て保険会社や NAIC、州の保険監督庁に浸透し、規制を効率化すべきとの考えから、NAIC と州の双方で具体策が検討されるようになった。

その結果、1995 年、NAIC は、規制の効率化に関する委員会（The Committee on Regulatory Efficiency）を設置した。1996 年には、この委員会は、規制上の改革に関する特別委員会（The Special Committee on Regulatory Re-engineering）として再編成された。この特別委員会の任務は、規制業務を評価して監督者と業界の間における効率性と調整を促進し、規制を簡素化する方法を調査することとされた。

1996 年に、同特別委員会は、規制上の改革に関して保険監督者の意識調査を行い、更に企業物件保険の規制に関する問題について夏季総会で公聴会を実施し、保険監督における特定分野の簡素化について利害関係団体からも意見書を受領した。また、特別委員会は、企業物件保険（D）委員会に検討を依頼した。企業物件保険（D）委員会は特別委員会に勧告を提示し、特別委員会は 1 年間にわたり会合を開催して、問題と提案について論議した。

こうした検討・調査の中で、約半数の州が州の法律および規制の簡素化を図る方法を確認するため、検討を開始していることが明らかとなった。6 つの州が、特定の規制分野に焦点をあて、他の 6 州では幅広い検討がなされ、4 州は自動化による改革（automation reforms）に焦点をあてていた。

また、企業物件保険（D）委員会の調査では、多くの州における規則を改革する努力が個人物件よりもむしろ企業物件に限定されていることが明らかとなった。企業物件保険（D）委員会から特別委員会への勧告では、個人物件の保険契約者の規制上の保護には企業物件の保険契約者とは異なる水準が必要であるとされている。

その後、1997 年になり、NAIC の執行委員会は、特別委員会に対し、企業物件の規制において実現可能な効率化を検討するために、ホワイト・ペーパーを作成するように命じた。この主な理由としては、企業物件の保険契約者にとり、いくつかの規制が煩わしく、不適切であるとの意見が規制を受ける側で大半を占めるようになったことがある。

保険会社にとり、料率の州による料率規制は競争を阻害し、顧客との保険契約の交渉をできなくし、顧客にとり、規制はリスクマネージャーが最善の保険料率を求めるのを困難にしているとされている。作成されたホワイト・ペーパーは、規制の効率化に関して様々なテーマに言及しているものの、その主眼とするところは企業物件の保険契約者（以下、「企業物件契約者」という）である。

1998 年になり、ホワイト・ペーパーは企業物件保険（D）委員会で承認され、最終的に 1998 年 9 月 14 日、NAIC の総会において採択された。

### 3．ホワイト・ペーパーの内容

ホワイト・ペーパーでは、企業物件契約者の分析および企業物件契約者と保険規制のあり方を検討した上で、企業物件契約者に関する、損害保険料率および保険約款規制、多州にわたる保険契約者、サープラスライン<sup>1</sup>規制、保険会社の免許および募集人の免許に関して論議がなされている。

本稿は、その中から企業物件料率および保険約款規制について論述するものである。

### 4．ホワイト・ペーパーの勧告内容

ホワイト・ペーパーは、損害保険料率および保険約款規制について検討のうえ、勧告を行っている。

ホワイト・ペーパーの企業物件料率および保険約款規制に関する勧告は、料率と約款についてのモデル法に関するものと料率と約款の届出手段に関するものの 2 つである。次に、（１）でその勧告の内容を、（２）でその具体的説明の主なものを紹介する。

#### （１）勧告内容

NAIC は、従来定めていた料率算出に関する複数のモデル法を、料率と約款の申請・届出を取扱う一つのモデル法に置き換えることを提案する。新法では、保険庁長官に権限および責任を持たせ、料率を監督する手段として競争の実効があがっているかどうかを把握させる。また、届出・事前認可の審査手続きが企業物件の保険会社および保険契約者に課している負荷・費用と約款の届出や事前認可による便益とを比較して、過重になっていないかどうかを把握する権限と責任も保険庁長官

に課すものとする。新しいモデル法では、届出と認可の要件は、料率と約款、保険契約者のタイプや規模、保険種類や種目によって異なるよう柔軟性を持たせる。新しいモデル法で認められる申請方法には、事前認可、フレックス・レイティング、届出後使用、使用後届出、自己証明（self-certification）、アドバイザー料率およびその他の料率の使用状況の情報のみの報告をも含めるものとする。但し、これらだけに限定しない。新しいモデル法では、少なくとも法律に定める特定の種類の大企業契約者に関して、申請・届出手続きを全廃する規定を含めるものとする。

NAIC は、各州に対し、申請・届出手続きを簡素化し、費用を削減するため、技術開発、特に料率および約款の電子届出制度（The System for Electronic Rate and Form Filing：SERFF）<sup>2</sup>を推進すべきである。

## （２）勧告の具体的内容

勧告の具体的内容の主要と考えられる点を紹介する。

### 勧告 1

ここでは、料率および約款の規制緩和の方法について説明する。

特別委員会は、一般的には、企業物件契約者にとって多くの州で現在実施されている規制を緩和した方がよいと考えている。この移行を容易にするために、特別委員会は、NAIC の複数の料率算出に関するモデル法を一つの包括的な法律に置き換えることを勧告している。これにより、料率と約款の双方が扱われ、監督上の必要性を満たす柔軟な立場をとることができるように、州に権限、責任が与えられる。

### a. 料率監督に関する提案

料率算出モデル法の目的は、費用対効果が最大となる方法で、料率が法定基準に適合するように算定され、それを保証することでなければならないとされる。この目的を達成するための最良の手段は、市場や契約者層によって異なる。市場のほとんどの分野にとって、規制緩和は最も費用対効果が上がり、健全で競争的な市場を作り出すものと委員会は考える。

モデル法の料率算出に関する条文は、こうした事項を考慮し、種々の市場や保険契約者に最適な手続きを選択するように州を義務づけている。特別委員会は、以下に掲げる事項を考慮すべき点として企業物件保険（D）委員会に対して呈示していた。

- ・ほとんどの企業物件において、「競争料率」制度は顧客にとり最良のはずである。本制度において、保険会社は監督上の認可を必要とせずに料率を採用し変更することができる。保険監督者は、市場の競争性を保証する状況を監視すればよい。情報の届出が市場の状況や問題を監視するのに役立つ。（なお、ここでいう「競争料率」とは、料率は競争市場により決定されるが、必要があれば州の監督が介入するというものである。）
- ・フレックス・レイティングは、合理的な手段でありうる。しかし、競争料率制度の下で起こりうるような市場の安定化を図るよりはむしろ、保険料を上げる必要がある場合には監督者にその幅を押えさせ、または監督者の介入を促すことができる。（なお、ここでいう「フレックス・レイティング」とは、特定の範囲内（例えば、 $\pm 10\%$ ）の料率変更は、事前認可を要しないが、その範囲を超える場合には事前認可が必要とされるというものである。）
- ・事前認可をもし使うとすれば、一般的には、非競争的な種目やアドバイザー料率算出機関（advisory organization）により提供されたロスコストに制限すべきである。

上記に述べた基本的な届出制度は、いろいろな形に修正できるとする。修正は、保険種目全般にも特定の保険種目にも可能である。その一つに、「自己証明」がある。これは、いくつかの異なった監督制度と結び付けることができる。例えば、コロラド州では、保険会社は、料率と保険料マニュアル（manuals）を定期的に提出することなく、自社の料率が競争的であることを年 1 回証明することとなっているとする。自己証明はまた、「届出後使用」制度と結び付けることもできる。この場合、監督者は、提出された資料をすぐに審査する

必要はなく、問題が生じた場合に調査すればよい。

#### b. 約款規制に関する提案

モデル法で約款に関する条文は、消費者が必要なカバーを、とまどうような契約条項や不合理な契約条項がない約款で入手できるよう奨励し確実なものとしなければならないとされる。モデル法で料率に関する条文と同様、州保険庁は、これらの目標を達成するために最も効率的な方法をとらなければならない。ただし、特別委員会は、約款は、料率と異なり、企業保険の多くの商品について、規制の必要性を考慮しなくても構わないほど、市場の当事者の力が十分ではないのではないかと懸念している。これは、小規模企業の保険契約者にとり特に現実的な問題となりうる。彼らは、約款文言や担保の微妙な相違を的確に理解できない可能性があるからであるとされる。

このため、特別委員会は、約款の届出に関する費用と非効率性を削減するためには、改善と柔軟性が必要であると考え、特にこのような市場にとって、適切で、おそらく好ましい規制手段として、事前認可制を選択肢に含めるものとする。企業物件保険（D）委員会は、約款の届出において柔軟性と簡素化について探求することを求めている。特別委員会は、既にコロラド州で導入された事例である、州が定めた約款に関する要件に従う自己証明制度を、どのようにして事前認可、届出後使用制などの他の選択肢と整合的に結びつけば成功するかについて、企業物件保険（D）委員会が検討することが妥当であるとしている。

特別委員会はまた、企業物件保険（D）委員会が、自己証明手続きにより、保険会社による意味のある審査と宣誓供述書<sup>3</sup>を保証することも検討することが適当であるとする。これは、保険会社がより大きな自由を得るために従事しなければならない自己証明の水準を理解することに役立つだけでなく、保険会社の承認が単なる紙切れの問題ではないという大きな安心感を監督者に与えることに役立つという。これにより、約款の届出要件を明らかにできる可能性がある（おそらく SERFF が、このような情報が各州で収集され、データとして入力されるのに役立つ）。料率認可と同様に、モデル法により保険庁長官に完全な市場管理権限を与えて、保険会社や市場の基盤に介入できるようにす

る必要がある。特別委員会は、料率と約款の監督方法には種々あり、その程度に差があってもよいと考える。

#### 勧告 2

届出が要求される保険種目や状況のために、特別委員会は、州保険庁に対し保険会社にとって届出の選択肢として SERFF を利用できるようにすることを奨励している。今日までに、16 の州と 41 の保険会社が、SERFF の利用者となっている。SERFF システムは、州および保険業界に多くの効率性をもたらすものとされる。そのため、特別委員会は、州保険庁が届出手続きが必要となるときには、SERFF に参加することを勧告している。

勧告では、大企業保険契約者については、次のように規制の適用除外を提案している。

#### a. 大企業保険契約者除外の提案

特別委員会は、企業物件保険（D）委員会の見解に同意し、大企業保険契約者には他の契約者と同程度の保護を要しないとした。現行の監督では、便益より費用の方が高くなるのは明らかであるという。特別委員会は、この集団（規制適用除外企業保険契約者 Exempt Commercial Policyholders：ECPs）のために料率および約款の要件の例外をモデル法で設けるべきであると考えている。新しいモデル法を採用した州においては、ECPs に販売された有効な契約は、料率や約款の要件の遵守を求められなくなる。これらの契約者は、文言や料率を自由に交渉することができる。

大企業市場と他の損害保険市場間では、監督の必要性が異なるという理解に加えて、料率および約款の監督から大企業契約者を免除することにより、大企業は遅滞なく自社の需要にふさわしいオーダーメイドのカバーを得ることができる。この提案はまた、州の監督から離れて保険契約がなされるオフショア市場へ大企業のリスクが大量に移行することを阻止したり、逆に契約を戻すことに役立つとされている。

#### b. 大企業保険契約者除外の範囲

勧告では、大企業の契約は、「料率が高過ぎず、不当に差別的であってはならない」という要件を

充足する必要はないとされる。大企業の契約者によって積極的に交渉される料率が高くなりすぎる可能性は少ない。大企業のリスクに対する料率は、他に同一のものがいないため、不当に差別的にはなりえないという。

州保険庁長官には、更改、解除、通知に関する条文を ECPs に販売する契約につき免除する権限が与えられるべきである。また、保険会社と保険契約者間の契約関係を律する法令の条文も、その必要性について見直されるべきであるとしている。

#### c. 免除される企業保険契約者の定義

特別委員会は、企業が資格基準に合致していることを自己証明する方法を採用することを勧告している。資格基準に合致する企業の定義は以下に掲げるとおりである。

「ECP」は、次の基準のうち2つを満たさなければならない。

- ・純資産 5,000 万ドル超
- ・正味収入または正味売上高 1 億ドル超
- ・個別会社の従業員 500 人以上、持株会社の場合、合計 1,000 人以上
- ・雇用または確保しているリスクマネージャーにより保険契約を行うこと
- ・合計保険料 50 万ドル超
- ・年間予算または資産が最低 4,500 万ドルの非営利または公益法人
- ・人口 5 万人超の自治体

#### d. 理論的根拠

免除される企業保険契約者の定義の根拠は、次のようにホワイト・ペーパーで列挙されている。

##### ・純資産または自己資本

米国には、約 10,000 の上場企業があるとされる。特別委員会が設けた制限では、およそフォーチュン 4000 を含むことになる。上場企業の財務上の特徴を分析すると、5,000 万ドルの純資産の最低要件を満たすものは、4,000 社を超える。そのため、委員会は、これを一つの基準とした。

##### ・年間売上

売上による上位 4,000 社の上場企業の正味売上高または収入は、最低 1 億ドルである。そのため、

委員会は、これを監督規制がなく認可された保険商品を安全に購入できる企業保険契約者を定義づける基準の一つとした。

##### ・保険料

Tillinghast と RIMS<sup>4</sup>が発行した 1996 年の Cost of Risk Survey<sup>5</sup>によれば、企業の収入 1,000 ドルあたりの加重平均保険料は 2.54 ドルである。しかし、これは、上記の基準で使用した正味収入というよりは総収入に基づいている。基準に相違があることとこの規模の保険契約者にとっては大きな保険料ではないと特別委員会は考えることから、特別委員会は年間総保険料の基準について 50 万ドルを適当とした。このような年間総保険料はリスクマネージャーを必要とする規模のリスクであるというのが特別委員会の見方である。

##### ・従業員数

最低年間正味売上高または収入 1 億ドル以上の 10 社の平均従業員数は、わずかに 500 人を越えるものであった。そのため、これが個別企業の下限として勧告された。上場企業のリストを調べると、収入の点では、大企業の多くは従業員数が非常に少ないことが明らかであるとされる。しかし、これらの企業の多くは持株会社の傘下にあるため、委員会は、持株会社の選択としては合計で最低 1,000 人の従業員を要するとした。

##### ・非営利および公益法人

年間予算 4,500 万ドルの要件は、フォーチュン 4000 の企業に匹敵する経済的影響力を有する非営利法人や自治体を定義する基準であると委員会は考える。この要件は、1996 年の Cost of Risk Survey の収益率比較で下位 4 分の 1 に属する営利、非営利法人および自治体に基づいている。自治体の収入は税收能力により異なるため、特別委員会は自治体のために 50,000 人の居住者を代わりの基準とすることを勧告している。

#### e. 保険契約者による証明

監督されない保険契約を購入するかどうかを選択するのは、保険契約者である。従って、そのような保険を購入する権利を主張すべきなのは保険契約者であると特別委員会は考えている。そのため、ECP の基準に的確に合致している証明を保険契約者自身で行うことを勧告する。保険契約者が、料率と約款が監督された保険契約でないことを認

識していることと保険契約の約款文言について交渉するための専門家が不可欠であることを認めた文書が保険契約者の自己証明には含まれていなければならない。企業物件保険（D）委員会がこの自己証明の文言を作成することを特別委員会は求めた。

#### ・NAICの検討を促した背景

ホワイト・ペーパー作成の大きな原因として、企業物件の保険契約者の中では、規制には煩わしく不適切なものがあるとの意見が大勢を占めている点が掲げられていることは、2.で述べたとおりである。また、近年、米国では、キャプティブや自家保険に転向したり、保険カバーをオフショアに求める大企業や中堅企業の数が増加してきている。例えば、ここ10年間で全米のGDPが60.6%増えたにもかかわらず、マサチューセッツ州では、規制のない市場への移行を反映して、企業分野の損害保険料が8.1%減少したという指摘がある<sup>6</sup>。

このように、NAICの検討を促した背景には、当事者の要望の変化および市場構造の変化をあげることができる。

また、料率と約款の届出遵守の現行制度の便益はその費用に見合っていないことも規制緩和の誘因として、ホワイト・ペーパーで取り上げられている。

#### 1. 市場の分析

ホワイト・ペーパーでは、産業界の保険監督の必要性を評価するために、どのような企業が保険カバーを求めているかについて市場分析を行い、企業を小規模企業、大企業、中堅企業に3分類して、次のように論じている。

##### （1）小規模企業

米国には、非常に多くの小規模企業がある。従業員20人未満の企業は560万社以上あり、従業員が20～100人までの企業は70万社ある。これらの企業の中には州または全米規模で事業を行っている企業もあるが、ほとんどの企業は1つの市または州の中で地域の顧客に対し営業を行っている。これらの小規模企業の事業主が、平均的な個人物

件の保険契約者よりも保険についての理解が深いと信ずる理由はない。こうした事業主の保険監督者に対する不満の主なものは、企業保険カバーの入手可能性（availability）および購入可能性（affordability）ならびに保険金請求および保険カバーの問題に関するものである。米国のこうした企業層は、大企業の保険契約者よりも規制上の保護の程度を高めるように要求してきている。

##### （2）大企業

上記の小規模企業に対するもう一方の企業領域は、フォーチュン500やフォーチュン1000を形成する企業で、複数の州や国にまたがって事業を行っている。これらの企業の多くは、大方の保険会社よりも規模が大きい。これらの企業はロスコントローラーやリスクマネージャーを雇用し、損失の可能性を評価し、減少させ、そのための資金繰りを行ったりする。こうした企業は、しばしば自家保険やキャプティブを使って、自社のリスクマネジメントを行う。こうした大企業のリスクマネジメント部門の能力の程度は、州の料率や約款による保護を必要としそうもない。さらに、州保険庁が免許を与えた保険会社に対して支払能力規制をしていることは、大企業にまだ利益を与えているものの、大企業がサープラスラインや他の非伝統的な市場を利用できなくする保護策をとっていることが正当化できるかどうかは疑問である。

##### （3）中堅企業

大小の企業の他に、コーニング社<sup>7</sup>は、中規模の企業市場といわれる市場を構成する多くの企業もまた、規制に関する改革から利益を得ることができていると考えている。コーニング社の定義によれば、これらの企業の売上は100万～7億5千万ドルである。その業態は様々であり、事業地域を限定している企業もあるが、多くの企業はそうではない。その中には、広範囲な商品とサービスを提供する多種多様な企業が入っている。中には、リスクマネジメントの必要性和技術に深い理解のある企業もあれば、保険会社の提案を評価するための知識と能力に限界がある企業もある。企業物件を扱う多くの保険会社が標的とする市場は、こうした企業集団である。

《図表1》は米国国勢調査局から入手したデー

タによる、1994年の従業員数による企業を示す。

《図表1》従業員数による企業状況（1994年）

従業員数	企業数	企業数の割合	従業員数の割合
1-19人	5,661,525社	87.0%	28%
20-99	704,499	10.8	15
100-499	127,676	2.0	14
500以上	15,576	0.2	37

《図表1》からわかることは、大企業の保険契約者は全企業数のわずかであるが、従業員数では大きな割合を占め、米国経済に重要な位置を占めていることである。これらの数値はまた、保険取引の大部分が保険カバーの微妙な差異を理解することが期待できない弱小企業主であることを示している。これからわかることは、弱小企業主に対する企業保険の規制は、企業保険取引の大多数の契約に関係していることである。しかし、大企業の保険契約者による契約数は、確かに僅少ではあるが、保険料面では莫大である。さらに、大企業は経済的に大きな力を有しているので、保険規制が大企業に与える影響を考慮せざるを得ない。特別委員会は、全企業に対する企業保険規制を再考するとともに、種々の規模の企業のニーズを考慮する必要性を強調している。

## 2. 企業保険の契約者と保険規制のあり方

企業保険の契約者と保険規制のあり方について、ホワイト・ペーパーでは、次のような検討がなされた。

### （1）企業保険の契約者と保険規制

保険市場がうまく機能するためには、規制は非常に重要な役割を果たしている。保険規制は、単に公的規制を課すだけでなく、保険市場の機能を発揮させる目的を達成できるように、保険法を実効あらしめることを通じ、保険契約者の利益を代表することにより、実行されるものである。一般的に、保険契約者には、保険会社の財務状態を収集・分析し、的確に評価する能力がほとんどない。規制の仕組みがないとすると、保険契約者は保険会社と交渉する効果的な手段をほとんど持たない

ことになる。保険は対等でない者同士の契約となる傾向があるとすれば、そこに保険規制の必要性が生じる。

保険会社は、保険契約者よりも保険契約の担保範囲と正確な内容を理解している。保険会社は、常に何千もの保険契約者からの何千にもわたる保険金請求を扱い、個々の請求を通して損害の程度を評価することに多くの経験を積んできている。保険会社は、保険金支払手続きをするか、訴訟あるいは和解による解決とするかの判断基準を有している。事実、保険市場には、「完全な情報」（経済上の）が著しく欠けている。保険契約者側における情報の不足から、保険規制は競争市場を維持する上で重要な要素とならざるを得ない。

規制は競争を減殺（dampen）したり、ある特定の利益を有する集団（以下、「利益集団」という）を他の利益集団より競争上優位にさせたり、利益を与えるという主張があるが、保険規制は競争している利益集団間の歩み寄りが積み重ねられて最終的な妥協が成立したことを表している。保険規制には消費者サイドに立ったものがあるのは明らかであるが、他方、保険会社や第三者サイドに立っているという特徴を持つ保険規制もある。保険規制は、競争している利益集団に対して常にバランスを図り直すことを求めている業務である。活気にあふれる競争市場は、監督者のバランスを図る努力が功を奏している限り、保険取引に関して消費者や他の集団を保護するための合理的な監督とは共存できる。

このようなホワイト・ペーパーの見解は、単純に契約者を保護するという考え方ではなく、市場メカニズムを最大限に活用するという立場に立っているものと考えられる。

### （2）損害保険料率および保険約款規制

#### 料率規制

一般的に、料率規制には、ロスコスト、営業保険料率および営業保険料率算出に使われる料率決定要素に対する監督がある。また、競争状態、市場メカニズムの発揮状況および、その他関連する統計的指標をモニターすることも含まれる。

保険業界における料率算出は、価格情報を共有し、算出された価格を共同で使用するという、連



邦反トラスト法により一般的に禁じられている活動が、売り手に許されているという点で、独特である。マッカラン・ファークソン法により、これらの活動が、州により適切に監督されている限り、保険会社はそうした活動ができる。この意味で、連邦反トラスト法適用除外を維持するためには、関係する保険会社の活動がうまく調整されてよい結果が生ずるように、州保険庁が積極的に監督する必要がある。

ほとんどの州法により、保険料率は「低過ぎず、高過ぎず、不当に差別的であってはならない」とされる。州法により、ほとんどの州で、多くの保険種目について、保険会社とアドバイザー料率算出機関は州保険庁に料率やロスコストを届け出なければならないとされる。州による損害保険料率の監督方法は、次のように分類される。

- ・事前認可制 (Prior Approval) : 料率は、使用前に州保険庁に届け出て、認可を得なければならない。
- ・フレックス・レイティング (Flex Rating) 制 : 特定の範囲内 (例えば、 $\pm 10\%$ ) の料率変更は、事前認可を要しないが、その範囲を超える場合には事前認可が必要とされる。
- ・届出後使用制 (File and Use) : 料率は、使用前の一定の時期 (例えば、30 日や 60 日前) に州保険庁に届け出なければならない。
- ・使用後届出制 (Use and File) : 料率は、使用後一定期間内 (例えば、効力発生後 10 日間) に州保険庁に届け出なければならない。
- ・競争料率 (Competitive Rating) : 料率は競争市場により決定されるが、必要があれば州の監督が介入する。

特別委員会の目標の一つは、料率監督方法の緩和により広範囲な企業保険契約者のために公正な市場を形成できるかを探求することである。ジョージア州立大学の Robert Klein 博士と William Feldhaus 博士による監督制度の相違に基づく現行市場構造についての最近の研究からすれば、料率監督をさらに厳しくする方法に優位性を認めることができないことは明らかである。信用保険や権原保険のようなごく限られた例外には注意を要するが、企業保険料率に関する「競争料率」制度を両博士は推奨している。

## 約款規制

料率と同様、保険約款は、一般的には、州法を確実に遵守し、公正さを促進するために監督に服するものとされている。現行制度の下では、多くの州がほとんどの企業物件の保険約款に事前認可を必要としている。それ以外は、「届出後使用制」または「使用後届出制」を採用している。保険会社に自社の約款が州が定めた約款に関する要件に従っているかを自己証明させている州はごくわずかである。

保険契約は法律文書であり、読みにくく、解釈には経験を要するものが典型的である。法律の専門家でさえ、訴訟の際、担保内容について証言する場合には、保険約款の解釈に意見の一致を見るのに困難を感じる。こうしたことから、大多数の消費者は自分自身が市場におけるプレーヤーとして機能できないため、規制が必要とされる。しかし、特別委員会は保険契約者の全てに同程度の約款の保護が必要なのか、また、効率化と簡素化をどのようにすれば、現行の約款の届出遵守制度により業界と州の両方に課せられている費用と負担を減少させられるのかについて、考察した。このような効率化策は、当然のことながら、必要な消費者保護とその状況に適合した方法でバランスさせなければならない。

## 3. 料率と約款の規制における便益と費用

NAIC では、業界と州保険庁が料率と約款の届出遵守の現行制度を実施するために要する費用の観点から、現行制度を検討した。

NAIC により収集されたデータによれば、こうした費用は業界で 10 億ドル以上、州で年間 4,000 万から 4,500 万ドルかかっており、それらは増大している。現行制度は、非常に非効率で、書類中心であり、人手を要し、時間を浪費し、近代技術にそぐわないものである。この制度のために、保険会社が、競争市場の要求に応えることが遅延している。

特別委員会の調査によれば、現行制度の便益はその費用に見合っておらず、料率監督方法の緩和により効果的に健全で競争的な市場をつくることができることが示唆されている。

#### 4．システム・市場間競争

以上のとおり、ホワイト・ペーパーでは NAIC の検討を促した背景を説明しているが、これ以外にシステム・市場間競争もその背景にあると考えられる。

近年、米国では、キャプティブや自家保険に転向したり、保険カバーをオフショアに求める大企業や中堅企業の数が増加してきており、当事者の要望の変化と相俟って市場構造が変化してきている。

キャプティブとは、保険会社ではない1社または複数の企業によって設立され、子会社化された、それら親会社に保険カバーを提供することを主たる目的とする保険会社をいう。

キャプティブの設立は、当初は保険料の節減や税法上のメリットが主な目的であったが、今日では、リスク管理の財務的側面であるリスクファイナンスに対応する手段とされている。

また、自家保険とは、保険会社に保険料を支払って経済的リスクを引き受けさせるのではなく、自らリスクを保有することである。今日、米国ではほとんど全ての大企業および多くの中小企業が、自らのリスクの多くの部分を自家保険でカバーしている。

1980 年代中期に米国で起こった保険危機（保険料上昇、引受規制、担保範囲縮小等に代表される）により、法人の保険業界への信頼感が悪化したこと等もあって、1980 年代末までに、キャプティブおよび自家保険は米国における保険料の約 3 分の 1 を占めるまでになったといわれている。

さらに、1989 年のハリケーン・ヒューゴから始まった一連の異常災害により、伝統的な再保険市場のキャパシティに懸念が生じ、保険リスクを移転するために、セキュリティゼーションという資本市場の利用が開発され、保険に代替する、オプション、ボンド、スワップ等の金融商品が保険代替商品（Alternative Risk Transfer：ART）として取引されている。

#### ．各州の立法動向

企業物件保険の規制緩和については、米国保険協会（American Insurance Association：AIA）が積極的に推進している。州の立法については、

NAIC のモデル法に基づき各州が法案を採択するのが通常であるが、州によっては既にホワイト・ペーパーの内容に沿って規制緩和の立法がなされている。

ニューハンプシャー州の Jeanne Shaheen 知事は、AIA が起草した企業物件の規制緩和法案 SB372 に署名し、同法案は 1998 年 8 月に施行された。ニューハンプシャーは厳しい事前届出制度の州であるため、この勝利はなおさら重要であると AIA は強調している。

ペンシルバニア州下院保険委員会は、1998 年 10 月に、6 月に州上院を満場一致で通過した企業物件保険の規制緩和法案 SB1077 を無修正で可決した。「この法律は、監督手続きを簡素化し、官僚機構を削減し、料率の最良の監督者として市場を回復させるものとなる」と、AIA 副会長の Taylor Cosby 氏は補足した。特に、下院で通過した緩和策は、企業の保険契約者に対し、大企業リスクの料率および保険約款の届出を免除するものである。AIA によれば、これらの企業は、少なくとも 25,000 ドルの保険料（労働者災害補償補保険を除く）を支払っているか、従業員が 25 名以上で、保険カバーを購入する専門家を利用しているものと定義される。法案は、小規模企業のリスクの監督手続きについても簡素化している。

ペンシルバニア州に続き、ジョージア州保険庁でも“Large Commercial Insurance Risk Rating”を公表し、大企業リスクの保険会社による料率の届出を免除した。この大企業リスクの保険契約者は、従業員 25 名以上、資産 300 万ドル以上、年間収入 500 万ドル以上、かつ年間損害保険料がジョージア州の場合 10 万ドル以上または複数の州にまたがる場合は 50 万ドル以上を有するものとされる。なお、労働者災害補償補保険と医療過誤保険は適用外である。

一方、ここ数年間では、企業物件の規制緩和に関する法案が、カンザス州、ミシガン州、ワシントン州で可決された。1998 年、ミズーリ州やアリゾナ州も立法化している。

更に、本年、企業物件保険の規制緩和法案成立に向け、保険会社が積極的に取組むのが明らかな州の主なものは、アーカンソー州（3 月、法案上院通過）、コロラド州（4 月、法案上院通過）、オクラ

ホマ州（4月、法案上院通過）、メイン州、インディアナ州、コネチカット州、マサチューセッツ州、ミズーリ州、ネブラスカ州、ニューヨーク州、ノースダコタ州、ロードアイランド州、カンザス州、メリーランド州とされている。

．おわりに

米国における企業物件保険の規制緩和は、NAICのホワイト・ペーパーの採択、モデル法の検討、各州の立法化の動きから、今後も進行していくと思われる。

保険会社は、ホワイト・ペーパーを企業物件保険の規制緩和に向けての「よい第一歩」と称した<sup>8</sup>。

イリノイ州の制度には、個人保険の料率算定は含まれておらず、これは全米独立保険者協会（National Association of Independent Insurers：NAII）が他の州への適用の可能性を考えているモデルである。NAIIは、自由な料率算定市場であっても、イリノイ州には、顧客のために粗雑な料率設定を防止するための「安全ネット」があると指摘する。

1998年のNAICの冬季会議において、AIAは、保険業界が努力して、保険監督官に損害保険全種目に自由料率を採用させるようリードした。

保険会社は、本問題への取組みを企業物件保険の規制緩和後の「次のステップ」としている。

ホワイト・ペーパーでも、企業物件保険の規制緩和はこれからであるとされる。ホワイト・ペーパーの勧告はNAICと各州により強い支持を得ているが、特別委員会で論じられた規制に関する問題の全てに答えたわけではない。今回の勧告は重要であるが控えめな第一歩であり、引き続き押し進められなければならないものであるという。

米国における企業分野の保険監督方法に関して、規制緩和の今後の動向が注目される。

以上

< 参考文献 >

- ・(株)安田総合研究所訳「約束の不履行」、インシュアランス第3418号（平成2年6月）
- ・日本損害保険協会「保険監督法制海外調査報告書 米国編（増補改訂版）」（平成3年4月）
- ・富沢泰夫抄訳「希望的観測」、インシュアランス

第3643号（平成7年2月）

- ・Robert W. Klein, "Regulatory Re-Engineering and the NAIC's Agenda in 1996", Journal of Insurance Regulation, Vol.14, No.3, Spring 1996
- ・Commissioner Josephine W. Musser, "Issues Facing the NAIC in 1997", Journal of Insurance Regulation, Vol.15, No.3, Spring 1997
- ・米国保険情報協会・(株)安田総合研究所訳「米国保険用語ハンドブック」（平成9年6月）
- ・Noreen J. Parrett and Steven M. Schindhelm, "Recent Developments in the Public Regulation of Insurance Law", Tort & Insurance Law Journal, Winter, 1997
- ・NAIC Deregulation Papers Advances", National Underwriter, March 23, 1998
- ・"Regulatory reengineering coming near you-Commercial insurance lines", Risk Management, March, 1998
- ・"Commercial Lines Deregulation", INSURANCE REGULATOR Volume9 No.27 (July6), No.39 (October12), No.45 (November23) 1998, Volume10 No.3(January18) 1999
- ・"Pennsylvania Moves On Com'l Deregulation", INSURANCE REGULATOR, Volume9, No.23(June8, 1998)
- ・"Commercial Lines Dereg Has Give and Take", INSURANCE REGULATOR, Volume9, No24 (June15, 1998)
- ・NAIC, "White Paper on Regulatory Re-engineering of Commercial Lines Insurance(Version dated June 23, 1998)"
- ・"Commercial Lines deregulation Effort Advances At NAIC", National Underwriter, June 29, 1998
- ・Barbra Bowers, "NAIC Mulls Deregulation For Commercial Business", BEST's REVIEW・P/C・JULY 1998
- ・"NAIC Adopts Commercial Lines Paper", BEST's REVIEW・P/C・NOVEMBER 1998
- ・油木堯著「アメリカにおけるリスクマネジメントの発展 自家保険制度進展との並行的発展」、安田総研クォーターリー Vol.26（1998年10

月)

- "Demand For Prompt P/C Dereg Irks NAIC", INSURANCE REGULATOR Volume9, No.48(December 14, 1998)
- "INSOLVENCIES/GUARANTY FUNDS • Current Developments • Regulation • Deregulation of Large Commercial Lines Policies", Insurance Issues Update, Insurance Information Institute, December 1998
- "AIA DEREG BILLS TO BE HEARD THIS WEEK IN ARKANSAS, KANSAS & OKLAHOMA", AIA Press Release, Feb.16, 1999
- "AIA SCORES MAJOR DEREG VICTORY IN ARKANSAS", AIA Press Release, March 11, 1999
- "AIA PUSHES FOR COMMERCIAL LINES DEREGULATION IN CONNCTICUT", AIA Press Release, March 18, 1999
- "INDUSTRY DEREG BILL PASSES COLORADO SENATE", AIA Press Release, April 1, 1999
- "AIA CHALKS UP ANOTHER COMMERCIAL DEREG VICTORY IN OKLAHOMA", AIA Press Release, April 6, 1999
- "AIA Calls for Commercial Lines Deregulation and Other Reforms in Massachusetts", AIA Press Release, April 13, 1999
- "AIA COMMERCIAL LINES DEREGULATION BILL WINS UNANIMOUS APPROVAL IN MAINE COMMITTEE", AIA Press Release, April 15, 1999
- NAIC ホームページ : <http://www.naic.org/1papers/models/1298docs/pcmodelrate.htm>

- SERFF ホームページ : <http://www.serff.org/>

---

<sup>1</sup> サープラスラインとは、当該州で免許を受けている保険者（認可保険者：admitted insurers）から入手できないため、非認可保険者から購入せざるを得ない損害保険のこと。

<sup>2</sup> SERFF とは、料率と約款の届出手続きに関して、保険会社が電子データを州保険庁に送信できるシステムで、届出による監督の時間および費用を削減するものである。州保険庁は SERFF を利用することにより、届出の管理、分析、削除、保管を容易にすることができる。

<sup>3</sup> 宣誓供述書とは、供述者が、法定外で自発的に自己の知覚した事実を書き記した供述書で、供述者が宣誓をさせる権限を有する者の面前で、記載内容が真実であることを宣誓または確約した上、確認し署名したもの。

<sup>4</sup> Risk and Insurance Management Society。北米を中心とした世界的なリスクマネージャーの組織。

<sup>5</sup> RIMS がコンサルティング会社と共同で行う、リスクに関わるコストについてのアンケート調査。

<sup>6</sup> "AIA Calls for Commercial Lines Deregulation and Other Reforms in Massachusetts", AIA Press Release, April 13, 1999

<sup>7</sup> コーニング社は、米国における保険会社専用の最大の資産運用管理会社の一つであり、保険業界に関する調査研究機関である。

<sup>8</sup> "NAIC Adopts Commercial Lines Paper", BEST's REVIEW•P/C•NOVEMBER 1998